



هو العليم

موسسه آموزشی و مشاوره ای ژرف اندیشان

فروشتان را افزایش می دهیم

شماره ثبت : ۲۶۵۷۲

کارگاه آموزشی مهارت های ارتباطی در بازاریابی و فروش

بهره گیری از خدمات آموزشی و مشاوره ای اساسی ترین ابزار مورد نیاز مدیران و کارمندان می باشد که استفاده از این خدمات در جهت نیل به فروش بیشتر تاثیر مستقیم و به سزایی دارد.

موسسه ژرف اندیشان مفتخر است که طی سالیان متمادی با ارائه آموزش های کاربردی به سازمان ها و شرکت ها باعث ارتقاء سطح عملکرد آن ها در بازار رقابتی کار گشته ، به نحوی که سطح درآمد آنها را به طرز چشمگیری افزایش داده است.

موسسه ژرف اندیشان کارگاه های آموزشی مهارت های ارتباطی در بازاریابی و فروش را در سه سطح برگزار می کند.

(ج) دوره تکمیلی

(ب) دوره پیشرفته

(الف) دوره مقدماتی

دوره مقدماتی:

هدف از این دوره آشنایی و ورود به مهارت های ارتباطی در بازاریابی و فروش است. کارگاه بر ایجاد مهارت های ارتباطی به شکل عملی بر اساس یادگیری خرده مهارت های ارتباطی در شروع ، ادامه و پایان جریان بازاریابی و فروش تأکید می کند.

سر فصل های کارگاه آموزشی دوره ی مقدماتی مهارت های ارتباطی در بازاریابی و فروش:

مبانی موفقیت و پیشرفت در شغل بازاریابی و فروش

چگونه بتوانیم ارتباط موثر برقرار کنیم؟

چه کارهایی می توانیم انجام دهیم تا معامله انجام شود؟

چگونه صحبت کنیم تا اعتماد مشتری را جلب نماییم؟

راه کارهایی که در فروش تأثیر مستقیم می گذارند.

چگونگی استفاده از بازخورد (Feed back) در فروش

گونه های شخصیتی خریدار

تمرکز بر اکنون و اینجا

فهرستی اجمالی از تکنیک های فروش:

اصل تفاوت قیمت با هزینه (Difference price with cost principle)

اصل ورود به قسمت سخت (Entrance in Hard zone principle)

اصل از درون به بیرون (Internal to external principle)

اصل انعکاس مفاهیم (Concept projection principle)

اصل فروش غیر مستقیم (Indirect sale principle)

اصل عامل فروش (operating sale principle)

اصل بزرگترین سد (Biggest barrier principle)

اصل ترس مشتری (Customer fear principle)

اصل حل مهم (Important solving principle)

اصل مشغولیت ذهنی (Mind busy principle)

اصل پراگماتیسم (Pragmatism principle)

اصل نیاز فوری (Instant need principle)

اصل دوگزینه (Double choice principle)

اصل انگیزش (Motivation principle)

اصل امتیاز برد (Winning principle)

اصل کایزن (Kaizen principle)

خاتمه فروش:

اهمیت خاتمه فروش

اصول کلی خاتمه دادن فروش

چه موقع فروش را باید به پایان برسانیم؟

دلایل عدم خاتمه فروش

با ارائه مدرک

آدرس: بزرگراه اشرفی اصفهانی - بالاتر از میدان پونک - نرسیده به پل نیایش - روبروی مجتمع تفریحی هوپزه

نوبت بهار سوم - پلاک ۱ - طبقه همکف - واحد ۴

شماره تلفن: ۳ - ۴۴۴ ۷۹ ۴۰۰

ایمیل: zharf.net@gmail.com